

☆近年の原状回復動向☆



ちょうど昨年、消費税増税の話が一般の方にも現実味を帯びてきた頃、自宅購入などの高い買い物は増税前に！なんていう風潮が少しばかりはあったかと思えます。

当センター南店でも増税直前の繁忙期に退去が増えるのではないかと、不安視しておりましたが、例年に比べて1~3月の退去数が約30%ダウンと少ない結果に終わりました。

退去数の少なさの原因を推測するに、増税前の購入特需による価格高騰を避け、増税後の値下げを待つ層がいるのではないかと思います。ですので、4月以降も引き続き例年の閑散期対策を上回る準備をする必要があると考えます。

さて、退去の話が出ましたが、当社では各店で積和不動産物件の退去立会い、原状回復見積もり、精算の承認までを行っております。当センター南店では積和の管理戸数も約700戸と多く、2013年の退去数は年間125件、物件もファミリータイプが多いので費用が100万円近くかかるケースも多々あります。

その退去時における原状回復について、借主、貸主のどちらの負担で原状回復を行うかといったトラブルが近年増加し、問題となっています。

原因の多くが入居時の賃貸契約時に原状回復費用負担について、詳細な取り決めをしていなかった事にあります。

国民生活センターによりますと、2006年以降、原状回復に関する相談件数は増加傾向にあり、2010年は11,650件の相談が寄せられているそうです。

相談者の属性を年代別にみますと、30歳代が34.6%で最も多く、次いで20歳代が27.3%、40歳代が16.9%。

地域別にみますと南関東、九州北部が多く、次いで近畿。

相談内容からわかる問題点としては、以下のような点が挙げられます。

- 1、原状回復の趣旨が正しく理解されていない。
- 2、退去時の立会いが行われていない、あるいは立会い時の現状確認が不十分であるか、確認したことの記録が残されていない。
- 3、原状回復の内容について当事者間に認識のズレがある。
- 4、原状回復費用の算出方法や妥当性に問題がある。

そもそも「原状に回復する」とはどのようなことなのでしょう。アパート・マンションを返す時、一般的にはどのような費用が発生するのか、例をあげてみました。

- ・ハウスクリーニング費用
- ・畳表替え
- ・襖張替
- ・壁、天井のクロス貼替
- ・床クッションフロア貼替
- ・その他諸々



このように各項目をチェックして費用見積もりを計算します。そして原状回復費用が決まると、どこまでが借主負担でどこからが貸主負担かを決めて、借主様に説明いたします。

そこで入居時や更新時に説明している賃貸借契約内容が重要となってきます。

裁判まで行くトラブル事例等を見ても、「通常」皆そう思うだろうと裁判所が判断しますと、その世間寄りの結論が出されます。ですので、契約内容の特約が重要になり、皆が思っているのを覆す特約内容にしておくはなりません。



そこで、一案としてはこのようなものです。

「賃借人は賃貸借契約が終了し本物件を明け渡す際、

- ・ ルームクリーニング（1ルーム以上5万円、2ルーム以上7万円、3ルーム以上9万円）
- ・ 全ての畳表替え（1枚5000円）
- ・ 壁及び天井のクロス全面貼替（平米950円）
- ・ 床クッションフロアの全面貼替（平米2400円）

以上合計〇〇〇〇〇円

・ その他汚損破損の修繕に要する費用すべてを、自然損耗、通常使用による損耗の補修費用についても負担することを承諾する。

上記理由として、本物件の賃料は周辺の相場に比較して〇〇〇円程度安価であり、自然損耗や通常使用による損耗の補修費用については賃料に含まれていないと考えられ、かつ、上記修繕費用についても3社ほどの合い見積りを比較したうえで、適正価格と考えられるからです。」

一応「」で囲まれた部分が特約です。後半も特約の一部です。

また、この文章を、賃借人本人に自筆で書いてもらいます。契約書にあらかじめ印刷された定型文のことを「不動文字」というらしいですが、裁判所は不動文字で書かれた特約等を認めないことがあるそうです。（最近の契約書はエクセルや Word などパソコンで作ることが多いので、そのような判断をされない為に。）

ここまでやるのも大げさですが、契約内容に取り込めば、トラブルを未然に防止する事が出来るかもしれません。

（消費者契約法の観点から、著しく消費者に不利な契約は無効とありますが、相場より安価賃料であることと、修繕費用も相場に乗っている点では問題がないかと思えます。）

契約自由の原則から可能な契約です。しかし、このような契約を結ぶには、相場賃料から数千円～数万円ほど安くしないと、入居者様の目には留まらないかもしれません。

また、発想の逆転で、数千円～数万円、賃料を高く募集するには、

「この物件は国交省のガイドライン通りに原状回復費用を徴収します！ クリーニング費用、畳表交換費用、自然損耗又は通常使用による損耗の補修費用は、全く頂きません！」

と大々的に広告します。

どちらの考えも一長一短ですが、資産価値で考えれば相場より高く運営できる可能性のある後者の契約の方が貸主様の資産価値を上げるのではないのでしょうか。



不動産管理会社は入居者様に対して交渉をするのではなく、貸主様に対して、「交渉の結果この位の負担しかしてもらえませんでした。その残りは貸主様で負担して下さい。」という交渉をしているケースも多いと聞きます。このような事では、貸主様にはなかなか理解してもらえず、管理会社の信用問題にも発展してしまいます。こうしたトラブルを未然に防止するために、入居時には損耗の有り無し、契約条件をよく確認、納得した上で契約を結ぶ、などの対策を、改めてしっかりとしなくてはならないと感じております。